

Tero Ojanperä
Tomi Pyyhtiä
Alf Rehn

”VIHAAN MYYNTIÄ!”

MYNNIN MYYTIT JA
MODERNIT MAHDOLLISUUDET

ALMA TALENT
HELSINKI 2023

Copyright © 2022 Alma Talent Oy ja Tero Ojanperä, Tomi Pyyhtiä, Alf Rehn

ISBN 978-952-14-4846-1

ISBN 978-952-14-4847-8 (e-kirja)

ISBN 978-952-14-4848-5 (äänikirja)

ISBN 978-952-14-4849-2 (verkkokirja)

Kansi: Ana Mitrunen

Taitto: Aste Helsinki Oy

Otavan Kirjapaino Oy, Keuruu 2023

Anna palautetta kirjasta: kustannustoimitus@almatalent.fi



Sisällys

ALKUSANAT	11
1 "VIHAAN MYYNTIÄ, SAATANA!"	13
Mikä-mikä-myynti?	16
Onko kaikki oikeasti myymistä?	19
Myyntimies on eri mies	21
2 MYYNNIN MYYTIT JA MYTOLOGIA	23
Myytti yksi: Myyjäksi synnyttään	24
Myytti kaksi: Kaikki hyvät myyjät ovat samanlaisia	25
Myytti kolme: Hyvä myyjä myy mitä tahansa	27
Myytti neljä: Myyntitilanteessa joku aina häviää	28
Myytti viisi: Määrä korvaa laadun	29
Myytti kuusi: Loppupeleissä vain hinnalla on väliä	30
Myytti seitsemän: Asiakas on aina oikeassa	32
Myytti kahdeksan: Hyvä tuote myy itse itsensä	33
Myytti yhdeksän: Myyjä on turha välihenkilö	34
3 MYYMINEN ON INHIMILLISTÄ	36
Luonnollisuus	37
Linjakuus ja luottamus	40
Luovuus ja leikki	42
Inhimillinen komedia	44

4 MYYNIN RISTIRIIDAT	45
Myynti on ikuista / Myynti on jatkuvaa innovaatiota	47
Myynti on kisa / Myynti on yhteispeliä	49
Myynti on intuitiota / Myynti on dataa	51
Myynti on puurtamista / Myynti on ajattelua	53
5 MYYNTI JA ORGANISAATIO	56
Kaikki myy, vai myykö?	56
Kenen vastuulla, ja missä?	58
Strategia	59
Myyntijohtaminen, mitä sekin on?	61
Myyntin vihamiehet	63
Myynti muuttuvassa maailmassa	65
6 MYYNNISSÄ PERUSASIAT PÄTEVÄT EDELLEEN	66
Mistä tunnistaa hyvän myyntijohtajan?	66
Ole itse myyntihenkilö – näytä mallia kädet savessa	67
Kaksi korvaa ja yksi suu – käytä niitä siinä suhteessa	67
Yhteistyö, asiakaskokemus ja data rokkaa	67
Käytä aikasi oikein, nimittäin myymiseen	68
Tehokkaan tiiminluojan taidot kunniaan	69
Toimi ennustettavasti ja johdonmukaisesti	69
Luota ja motivoi	70
Viestintä on myyntin yksi tärkein leipälaji	70
Supercell ja Navy Seals: oppeja myyntin	
ketterään johtamiseen	71
Puhelinmyynti – se toimii edelleen	73
Ole kohtelias mutta pelirohkea	74
Harjoittele, tee toistoja ja ole positiivinen	74
Kuuntele ja kysele – ja kuuntele ja kysele lisää	75

7 TUNNE ASIAKAS PAREMMIN JA AUTA HÄNTÄ	76
Moderni myyjä tuntee asiakkaansa paremmin kuin he itse	76
Kitkan poisto lisää myyntiä	78
Helpota ostamista kohtauttamalla kysyntä ja tarjonta	79
Visualisointi vähentää huolta ja epävarmuutta	81
Kenelle uskallat myydä? Luottamus kasvattaa markkinaa	82
Kaikki voivat poistaa kitkaa	83
Sosiaalisen myynnin vinkkejä	83
Sosiaalinen myynti valjastaa koko henkilökunnan ja sidosryhmät myyjiksi	85
Brändillesi sopivat vaikuttajat auttavat myymään	85
Siirry monitoroinnista kuunteluun ja ymmärtämiseen	87
Massavaikuttamisen ja persoonallisten kohtaamisten yhdistäminen	88
Siirry minäkeskeisyydestä asiakaskeksyyteen	88
Kasvuhakkerointi – kasvata ketterästi myyntiä	89
Kasvuhakkeroinnin menetelmät	89
Lopulta vain merkityksellisyys myy	91
Mikä asiakasarvo?	92
Halpuuttaminen luo taloudellista arvoa	93
Toiminnallinen arvo sujuvoittaa elämää	93
Tunteet myyvät	94
Osta identiteetti	94
Yhteiskuntavastuu ja myynti	95
Miten siis myyt merkitystä?	97
 8 DATA JA VERKKOKAUPPA	 98
Miten myydä paremmin datan avulla	99
Miten myydä omaa dataa?	100
Verkkokauppa modernin myynnin ajurina	102
Verkossa myynti on vaikuttamista	103

Tulevia verkkokauppatrendejä	103
DNVB:t tulevat	104
Monikanavainen kauppa on uusi normaali	104
Mcommerce on tullut jäädäkseen	104
AR ja AI luovat kokonaisvaltaisempia ostokokemuksia	105
Kivijalka kohtaa digin	105
Dropshipping – Verkkokauppa suoratoimituksena	106
Verkkokaupan automatisoitu ostoassistentti	106
Videobottien käyttö verkkokaupassa	107
MAAS (Mobile as A Service)	108
Autojen verkkokauppa	109
Autot yhdistyvät nettiin	110
Digitaalinen ostokokemus mullistuu	110
Miltä autoalan myynti näyttää vuonna 2030?	111
13 teesiä verkkokaupan myynnin johtamiseen	114
9 MYYNNIN UUDET TYÖKALUT	119
Tekoäly ja myynti	119
Data on tekoälyn polttoainetta	120
Mutta ilman dataakin voi oppia – vahvistusoppiminen	121
Tekoäly muuttaa myynnin reaktiivisesta proaktiivisesti	121
Perinteisen myyntiprosessin parantaminen tekoälyn avulla	122
Pidä asiakkaasi tekoälyn avulla	124
Tuotevalikoiman parantaminen tekoälyn avulla	124
Kuvahaku auttaa myymään	125
Tekoälyn avulla voit sanella myyntiraportit	125
Myy millä kielellä tahansa	126
Miten vaikutat tekoälyn avulla – älykkäät virtuaalivaikuttajat	126

Metaverse myynnin edistäjänä	127
Metaversessä viihdytään ja ostetaan	128
Lisätyn todellisuuden Metaverse	130
Kokousten Metaverse	131
Metaverse muuttaa myyntiä	131

10 MYYNIN TULEVAISUUS – TULEVAISUUDEN

MYynti	133
Moninaisuus, globalisaatio, ja megatrendit	135
Kiertotalous ja kestävä kehitys	137
Moninainen myynti	138
Ikääntyvä maailma ja muuttuva myynti	140
Myynti polykriisimaailmassa	141
Se mistä myyjät eivät halua puhua	143

LOPPUSANAT

MYyntIKIRJALLISUUTTA JA MYyntIVAikuttAJIA	147
Myyntivaikuttajia	148

Alkusanat

Maailmassa on kirjoitettu monen monta kirjaa myynnistä ja siitä, miten sinustakin voi tulla huippumyyjä. Miksi siis kirjoittaa vielä yksi sellainen? Kysymys on reilu, jopa tärkeä. Niin, ja miksi kukaan kuuntelisi meitä? Alf on professori, joka ani harvoin myy yhtikäs mitään, Tero taas on tehnyt uraa suuryrityksissä ja toimii tekoäly-yrittäjänä sekä hallitusammattilaisena. Tomi nyt sentään on myyntihirmu henkeen ja vereen, mutta riittääkö se?

Väittäisimme, että kirjoitimme tämän kirjan juuri siksi. Me halusimme yhdistää osaamisemme, niin vaatimatonta kuin se välillä onkin, ja kirjoittaa kirjan myynnistä, joka ei ole vain niille, jotka ovat jo lukeneet kaikki myyntioppaat ja sitä paitsi myyneet täysipäiväisesti vuosikymmenen pari. Päinvastoin me halusimme kirjoittaa kirjan, joka voisi kiinnostaa jopa niitä, jotka vähän vieroksuvat myyntiä tai miettivät, mitä se pitää sisällään, uskaltamatta kysyä. Siksi annoimme sille nimen ”Vihaan myyntiä!”, koska halusimme olla avoimia niille kysymyksille ja epäilyksille, joita ihmisillä on myynnistä.

Tämä tarkoittaa, että tämä kirja aloittaa ihan alusta, samalla kun se pyrkii tuomaan niin käytännön vinkkejä kuin aihioita uusiin keskusteluihin. Ehkä jopa niin, että ne myyntiosaajat, joilla on vuosikymmeniä plakkarissa, voivat seisahtua miettimään, mitä myynti oikeastaan oli ennen, mitä se on tänään ja mitä se voisi olla huomenna – jäämättä kiinni omiin tai toisten mytologioihin tästä kaikesta.

Yksinkertaisesti sanottuna halusimme kirjoittaa kirjan, joka houkuttelisi niitä, jotka sanovat vihaavansa myyntiä, miettimään miksi, ja saisi niitä, jotka jo rakastavat myymistä, miettimään mitä he oikeastaan tekevät ja mitä tulevaisuus tuo tullessaan. Halusimme kirjasta tehokkaan, sellaisen, jonka voi lukea vaikka päivässä, jos niin on, mutta samalla sellaisen, joka yrittää antaa monta näkökulmaa myyntiin. Joten tämä kirja: siinä on ripaus filosofiaa, ihan oikeita myyntivinkkejä, jokunen case, huomioita teknologiasta ja ainakin yksi Dolly Parton -lainaus. Ja jos ei Dolly kelpaa...

*Helsingissä, Kööpenhaminassa, Hangossa ja Lontoossa
marraskuussa 2022*

Tero Ojanperä, Tomi Pyyhtiä, Alf Rehn